

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

Периодический научный журнал

№ 2 (80)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2013

Главный редактор

Л.С. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.

Редакционная коллегия

*Г.Л. Багиев, д-р экон. наук, проф.; Г.Н. Белоглазова, д-р экон. наук, проф.;
В.И. Григорьев, д-р пед. наук, проф.; И.И. Елисеева, д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН;
А.Е. Карлик, д-р экон. наук, проф. (первый заместитель главного редактора);
С.Г. Ковалев, д-р экон. наук, проф.; А.А. Ливеровский, д-р юрид. наук, проф.;
И.А. Максимцев, д-р экон. наук, проф.;
Д.Ю. Миропольский, д-р экон. наук, проф. (заместитель главного редактора);
Л.А. Миэринь, д-р экон. наук, проф.; А.Н. Петров, д-р экон. наук, проф.;
В.А. Плотников, д-р экон. наук, проф. (заместитель главного редактора);
В.М. Разумовский, д-р геогр. наук, проф.; М.В. Романовский, д-р экон. наук, проф.;
Г.В. Савинов, д-р техн. наук, проф.; И.А. Сафронов, д-р филос. наук, проф.;
С.Г. Светуньков, д-р экон. наук, проф.; А.С. Селищев, д-р экон. наук, проф.;
В.И. Сигов, д-р социол. наук, проф.; Б.А. Старков, д-р ист. наук, проф.;
В.Е. Чернявская, д-р филол. наук, проф.; В.А. Ямишанова, д-р филол. наук, проф.*

Журнал «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов» входит в перечень изданий, публикации в которых учитываются Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства образования и науки РФ при защите диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный в Интернете по адресу <http://www.elibrary.ru> (Научная электронная библиотека). РИНЦ — база данных, содержащая библиографическую информацию, извлеченную из текста статей, а также пристатейных ссылок (списков литературы).

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.
При перепечатке материалов ссылка на «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов» обязательна.

Все публикуемые в журнале материалы проходят обязательное рецензирование. В публикации автору может быть отказано в случае отрицательной рецензии либо несоответствия материала профилю издания, что определяется отсутствием экспертов в предметной области статьи в составе рецензентов. В переписку с авторами отклоненных рукописей редакция не вступает, присланные материалы не возвращаются.

Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать» — **15395** и **37154**.

Условия подписки приведены на последней странице журнала.

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Золотарева О.А. Доверие как основа ординалистского подхода в оценке уровня ликвидности в экономике	7
Цацулин А.Н. Подходы к экономическому анализу комплексной инновационной активности	12

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Молчанова О.А., Чепурко Ю.С. Трансформация экономического кризиса в условиях глобализации.....	22
Путьлин В.И. Использование интеграционных преимуществ вступления России в ВТО в повышении конкурентоспособности экономики.....	29

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Марковская Е.И. Адаптационные механизмы российских банков в условиях циклического развития....	37
Островская О.Л., Моисеева Е.В. Планирование и анализ отклонений затрат по выполнению инвестиционного проекта.....	42

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Юлдашева О.У., Багиев Г.Л., Прокопцов В.Е. Стратегические сети — современные организационные формы совместного предпринимательства и построения цепочек создания ценности.....	49
Рогова И.Н. Инновационный подход к операционному менеджменту российских промышленных предприятий	56
Гаджиев М.М. Управление экономической эффективностью деятельности промышленного предприятия при модернизации	61

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Шубаева В.Г., Наумов В.Н. Когнитивно-творческий (холистический) подход к подготовке специалистов высшей квалификации.....	68
--	----

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Клепикова Т.А., Чухарев-Худилайнен Е.М. Технологии синтеза речи в обучении лексике английского языка.....	76
--	----

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Белоногова Ю.Г. Эффективность использования рыночных инструментов на малых предприятиях сферы услуг	80
Беляева А.Д. История зарождения экспериментальной экономики.....	83
Блохин Д.В. Роль контроллинга в управлении совокупным риском неисполнения банком обязательных нормативов	87

Василенко В.А. Развитие высшего образования России как элемента экономики общественного сектора.....	91
Воробьев И.В. Срок службы основных фондов в промышленности.....	94
Воротынская А.М. Особенности оценки уровня экономической безопасности на современном предприятии.....	98
Голубев А.Г. Применение инновационной логистики при развитии промышленных кластеров в наноиндустрии.....	101
Житмарев Г.В. Меры государственного регулирования по повышению конкурентоспособности рынка финансовых услуг.....	104
Золотов Я.А. Особенности экономического поведения субъектов запрещенных рынков.....	107
Исправникова О.Ю. Разработка алгоритма проектирования цепей поставок автодилеров и дилеров спецтехники на разных уровнях планирования.....	110
Карасев Д.В. Формирование комплексного подхода к обеспечению экономической безопасности транспортных систем.....	114
Мальцева Н.Н. Идеологический аспект ирландского вопроса: основы и традиции национализма в Ирландии.....	117
Михайлов А.И. Факторно-стоимостные модели оценки рыночной стоимости машин и оборудования с учетом совокупного обесценения.....	120
Пшеничников Р.С. Метод реальных опционов в оценке венчурных проектов и компаний.....	124
Решетников А.А. Совершенствование системы менеджмента качества в проектной организации как инновационный путь развития бизнеса.....	128
Родионов Д.А. Формирование организационных структур гостиничного бизнеса.....	131
Смирнов Д.С. Роль информации при формировании эффективной системы безопасности экономических субъектов.....	134
Тимофеева О.В. Цели и принципы управления валютными резервами в современных экономических условиях.....	137
Чекрыжова Е.А. Цепочки управления стоимости и их роль в переходе на инновационный путь развития промышленного предприятия.....	141
Шашкина Н.В. Перспективы развития индустрии гостеприимства.....	145
Ярцева И.М. Концептуальные положения системы управления организационными изменениями в промышленных организациях.....	148

СТАТИСТИКА

Багров Н.М. Высшее образование России — годы реформ.....	153
---	-----

* * *

Аннотации. Ключевые слова. Контактные данные	163
Требования к рукописям, условия публикации, объявления	171

О.А. ЗОЛОТАРЕВА

Ольга Александровна ЗОЛОТАРЕВА — кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры банковского дела СПбГЭУ.

В 1988 г. окончила Белорусский государственный университет.

Автором опубликовано свыше 70 научных и учебно-методических работ.

Сфера научных интересов — денежно-кредитная политика.



ДОВЕРИЕ КАК ОСНОВА ОРДИНАЛИСТСКОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ

Деньги являются той субстанцией, посредством которой центральный банк добивается своих целей, тогда как объем денежной массы и ликвидных средств, в совокупности с определенной макроэкономической рефлексией, можно назвать базой проведения денежно-кредитной политики.

Согласно современным представлениям в макроэкономике, в зависимости от специфики сложившейся деловой конъюнктуры центральный банк может увеличивать или уменьшать объем денежной массы в стране. Эти стратегии исходят из возможности определения количества денег в стране. Однако по мере постижения все новых глубин монетарной истории выявляется непреодолимая трудность на пути создания методики измерения объема денежной массы в экономике, заключающаяся в отсутствии твердого базиса.

Сама по себе денежная масса не дискретна, и представляется не столь уж важным, какой масштаб цен будет выбран в качестве основы для определения денежной единицы. Черда деноминаций в Республике Беларусь сделала эту мысль понятной и для обывденного сознания. Определение качества денежной субстанции через приравнивание к тому, что не является деньгами, например, к потребительской корзине, небезупречно ввиду наличия эффекта агрегирования. Вполне возможно определить реальную покупательскую способность денежной единицы посредством ИПЦ. Однако таким же образом определять покупательскую способность доходов уже некорректно.

Приведем пример. Если в 1995 г. в Республике Беларусь на среднедушевой доход можно было купить 24,1 кг говядины, то в 2009 г. — уже 63,7 кг; если в 1995 г. на среднедушевой доход можно было приобрести 136,6 кг пшеничного хлеба, то в 2009 г. — 380,9 кг [1, с. 115–116]. Однако средний белорус в настоящее время вынужден производить из своего дохода многие платежи, которые раньше не осуществлял или осуществлял в меньшем объеме (выплаты по ранее полученным кредитам, более значительная плата за учебу и лечение, обязательные подписки и т. п.). Кроме того, есть проблема соотносимости качества товаров потребительской корзины. В итоге оказывается, что денежное поле не является изотропным, а это означает, что из реальной покупательской способности денежной единицы нельзя вывести ни реальную покупательскую способность располагаемых денежных доходов, состоящих из n -го количества денежных единиц, ни, тем более, реальную покупательскую способность денежной массы в целом. Количество денежной массы определить невозможно не из-за сложности

технических проблем учета, а принципиально, так как объем денежной массы нельзя выразить в поле рациональных чисел.

И все же важно знать, соответствует ли объем денежной массы в национальной экономике количеству обращающихся на рынках товаров и услуг. А именно: нельзя выразить объем денежной массы в кардиналистском аспекте, но можно выразить ее на базисе естественного цикла деловой конъюнктуры в качестве степени предпочтения ликвидности в обществе, т. е. в ординалистском аспекте.

В качестве базиса определения уровня ликвидности в экономике мы предлагаем брать модель естественного цикла деловой конъюнктуры, разработанную А.А. Минченко [3, с. 46–101]. Данная модель исходит из невозможности стационарного равновесия между миром товаров и услуг, с одной стороны, и объемом ликвидных средств — с другой. Если объем ликвидных средств, оказавшись на весах предпочтений потребителей и инвесторов, будет строго соответствовать количеству обращающихся на рынке товаров и услуг, у хозяйствующих субъектов возникнет трудность выбора, которая в режиме цепной реакции сублимируется в экспоненциально нарастающую предпочтительность ликвидных средств. Равновесие потребительских и инвестиционных благ, с одной стороны, и денег — с другой, снимает себя непосредственно в фазе спада деловой конъюнктуры и может существовать постоянно только в динамическом аспекте.

Центробежной силе деловой конъюнктуры противостоят две центростремительные силы рынка, выражающиеся в законе убывающей предельной полезности, в данном случае — ликвидных средств, и в законе убывающей отдачи факторов производства, в макроэкономическом аспекте, проявляющемся во время бума. Если предпочтения ликвидности в экономике приобретают слишком большой вес, атрибуты предпринимательства падают в цене, возрастают вмененные издержки хранения денег, что приводит к развороту данного тренда. Если же в дилемме «доходность — ликвидность» чрезмерный вес приобретает доходность, возникают условия для развертывания инфляции предложения, что увеличивает прямые издержки бизнеса и формирует условия для последующего спада деловой активности.

В модели естественного экономического цикла проявляются принцип инерции и принцип отражения.

Инерция начинается при всеобщем осознании фазы цикла. Фаза делового бума является всеобщим осознанием позитивной деловой конъюнктуры. Именно в этой фазе появляется истинная инфляция, и нарастают спекулятивные тенденции. Фаза депрессии является результатом всеобщего осознания негативной деловой конъюнктуры, ее рефлексивной инерцией. Кризисная экономическая ситуация перестает быть уделом специалистов по макроэкономике и экспертов крупных фирм. Всеобщая склонность к экономии и тезаврации усугубляет кризисную ситуацию.

Принцип отражения в контексте концепции естественного делового цикла позволяет понять, каким образом негативная конъюнктура трансформируется в позитивную и наоборот. Во время депрессии снижаются цены экономических ресурсов, рабочая сила дисциплинируется увеличением безработицы, исчезают спекулятивные пузыри. Подобного рода факторы обуславливают переход к противоположной фазе циклического подъема. Рост издержек бизнеса во время спекулятивного бума, а также продуцируемая нарастающей инфляцией неопределенность макроэкономического горизонта создают условия для последующего спада деловой активности со всеми вытекающими последствиями.

Естественный цикл деловой конъюнктуры — основная закономерность макроэкономики, дающая ей право называться самостоятельной научной дисциплиной. Повторяемость фаз делового цикла носит априорный характер, а именно: даже если бы не существовало многочисленных фактов макроэкономической цикличности, ее можно было бы смоделировать чисто умозрительно на базе имеющихся данных — экономической рефлексии, законов уменьшающейся предельной полезности денег, закона убывающей отдачи факторов производства.

В макроэкономическом аспекте объем ликвидных средств определяется ординалистски: денежной массы может быть либо слишком много, либо слишком мало, причем ее нормальный, равновесный уровень не может быть постоянным, но лишь временным и эпизодическим. В рамках макроэкономического мейнстрима при избытке денежной массы в экономике формируется инфляционный разрыв, в случае его нехватки — рецессионный разрыв. Поскольку мы отвергаем представление о количестве денежной массы в экономике, инфляционный разрыв оказывается избыточным предпочтением атрибутов предпринимательства, а рецессионный — избыточным предпочтением ликвидных средств со стороны массы хозяйствующих субъектов. При этом предпочтение ликвидности может быть двояким:

либо как стремление увеличить свои безрисковые активы, либо как стратегия максимизации, проводимая в сугубо рационалистическом плане.

Отличие представленного подхода состоит в том, что определенным образом направленные массовые предпочтения могут сами создавать предметы своего целеполагания. Спонтанно возникающие импульсы к приобретению ликвидности не только исходят из состояния редкости ликвидных средств, но и сами обуславливают эту редкость. Аналогично импульсы к тому, чтобы активно заниматься предпринимательством, развиваясь спонтанно, в режиме самосбывающегося сценария делают предпринимательство более эффективным и более доступным для значительного числа хозяйствующих субъектов.

На эту спонтанность делового поведения впервые обратил внимание Дж.М. Кейнс в главе «Состояние долгосрочных предположений» своего основного произведения, где он писал об «удовлетворении (помимо прибыли) от создания фабрики, железной дороги, рудника или фермы» [2, с. 340]. Потребность в бизнесе как таковом Кейнс и называл долгосрочными предположениями, противопоставляя эту склонность противоположно направленным стремлениям к максимизации коммерческой прибыли. Кейнс писал, что «главное объяснение кризиса надо искать не в росте процента, а во внезапном падении предельной эффективности капитала» [там же, с. 467].

Деньги — это всеобщий экономический агрегат, и, казалось бы, отношение к деньгам субъектов хозяйствования должно полностью выражать все нюансы их поведения. Так полагал, в частности, оппонент кейнсианства М. Фридмен. Однако Кейнс видел в категории «предельная эффективность капитала» альтернативу ликвидности на шкале массовых предпочтений хозяйствующих субъектов. Ценность предельной эффективности капитала меняется автономно от ценности денег. Представляет-ся важным прояснить значение данной категории, опираясь на первоисточник.

Итак, предельная эффективность капитала, по Кейнсу, есть «отношение, которое связывает ожидаемый доход от капитального имущества с его ценой предложения, или восстановительной стоимостью» [там же, с. 329]. И тут же он уточняет: «Читатель должен заметить, что предельная эффективность капитала определяется здесь с точки зрения ожидаемого дохода и текущей цены предложения капитального имущества. Она зависит от нормы дохода, которую рассчитывают получить, вкладывая деньги во вновь произведенное имущество, а не от ретроспективной оценки того, что принесло инвестирование по отношению к его первоначальной стоимости...» [там же].

Данная категория и данная оговорка Кейнса не имели бы никакого смысла, если бы ожидания дохода были целиком рациональными. И действительно, помимо сугубо рационалистического поведения и рациональных ожиданий, в экономике большое значение имеют конструктивное иррациональное поведение и парадоксальные импульсы иррациональных ожиданий. Кейнс несколько эмоционально выразился об этом нюансе делового поведения: «Вероятно, большинство наших решений позитивного характера, последствия которых скажутся в полной мере лишь по прошествии многих лет, принимаются под влиянием одной лишь жизнерадостности — этой спонтанно возникающей решимости действовать, а не сидеть сложа руки» [там же, с. 349].

Мы пришли к выводу, что силой, поддерживающей нормальное состояние делового цикла у Кейнса, является предпринимательская способность, причем последняя в теории Кейнса проявляется как безотчетная потребность обрести предпринимательскую идею. И это, действительно, иррационально, потому что невозможно стремиться к обретению предпринимательской идеи, если она еще не обретаена. Ну а если она сформулирована и сформирована, то дальнейшие действия хозяйствующего субъекта должны быть предельно рациональными, укладываясь в комплекс экзогенно заданных алгоритмов. Пассионарность частного бизнеса уместна только до тех пор, пока имеют место поиски пути развития, становление идеи.

Чем больше испытывается способов быстрого становления бизнеса, тем значительнее вероятность того, что правильный путь будет найден. Однако определение подлинной бизнес-идеи, которой предстоит стать миссией будущего предприятия, означает, что все остальные накопленные возможности оказываются несостоятельными. Следовательно, чем больше вариантов бизнеса и реалистичных замыслов, тем больше вероятность успеха, но и значительнее вмененные издержки данного успеха.

Итак, диалектика естественного цикла определяется разнонаправленностью двух основных типов делового поведения — стремлением обрести ликвидность и стремлением к реальному смыслу хозяйственной деятельности. Такое деление проистекает из сложной структуры человеческого бытия. С од-

ной стороны, человек стремится к максимизации своих возможностей, но, с другой стороны, он испытывает экзистенциальный страх перед большим количеством возможностей и стремится ограничить их определенной мерой. Человек идентифицирует ущерб при нехватке возможностей, однако слишком большое количество возможностей может привести к растворению в них, к дезориентации делового поведения либо к трудности предпринимательского выбора и проистекающему из нее торможению. В качестве примера можно привести аналитический паралич, охвативший постсоветскую интеллигенцию в 90-е годы прошлого века. Сохраняющаяся на протяжении ряда лет непредсказуемость и неопределенность постсоветской деловой конъюнктуры экспоненциально увеличивалась в интеллектуальной оптике. Чем образованнее был человек, приступающий к бизнесу, тем больший риск раскрывался перед ним при анализе деловой конъюнктуры и в той же мере нереалистичным представлялся конкретный бизнес-проект. В то время бизнесом в основном занимались те, кто, умея ограничить множество различных возможностей, был просто нечувствительным к риску.

Таким образом, в сложных и кризисных условиях достоинством делового поведения могут быть не только накопленные возможности и ресурсы, но и способность абстрагироваться от различных возможностей. В частности, прединвестиционная сфера бизнеса требует поведения, которое далеко не всегда можно назвать рациональным. Нередко достигнуть весомых результатов в состоянии тот человек, кто может абстрагироваться от собственных нужд и чувствовать потребности других людей. И чем серьезнее потребности общества воспринимаются в качестве существенных для самого хозяйствующего субъекта, тем значительнее вероятность достижения им успеха. Такое поведение в бизнесе логично назвать позитивно-иррациональным, так как оно находится в полемически-антагонистичном отношении с рациональным поведением.

Данный тип хозяйственного поведения является трансцендентальным по отношению к экономическому мышлению, если под последним понимать только рациональное поведение. Рационалистическая парадигма не в состоянии объяснить огромное количество феноменов экономической действительности без допущения иррационального плана хозяйственного поведения, причем не в качестве чего-то случайного и деструктивного, а в качестве конструктивного, уравнивающего начала. Однако для формализации позитивно-иррационального поведения следует принять некоторые элементы психоаналитического категориального аппарата. В самом деле, человеческое сознание, выражая сущее в общих понятиях, основывается на рациональных принципах мышления. Потребность ограничить себя (причислить себя к определенной категории, идентифицировать себя, отождествлять с определенной общностью) хотя властно и присутствует в человеческом существе, но непосредственно не выражается, а только символически или эмоционально. Так и в сфере экономического бытия та потребность в серьезной хозяйственной деятельности, которая, по словам Кейнса, значима само по себе, т. е. независимо от того, приносит ли эта деятельность прибыль или нет, хотя и наличествует, но обычно не присутствует в экономическом мышлении.

Особого внимания заслуживает категория «доверие». Чем выше уровень горизонтального и вертикального доверия в стране, тем в меньшей мере хозяйствующие субъекты склонны делать выбор в пользу ликвидных благ и в большей мере — в пользу атрибутов предпринимательства. Таким образом, уровень процентной ставки в национальной экономике находится в обратной пропорции с уровнем доверия в обществе.

Очень важным представляется то обстоятельство, что уровень доверия в национальной экономике повышается по мере становления и созревания макроэкономических институтов и укрепления денежно-кредитной системы. Наличие должной правовой базы, справедливые правила игры в экономике, разработанные инструменты денежно-кредитной политики, зрелый рынок ценных бумаг и деривативов — все это укрепляет доверие между хозяйствующими субъектами (горизонтальное доверие) и между рядовыми субъектами хозяйствования, с одной стороны, и макроэкономическими штабами — с другой. Так происходит в силу того, что перечисленные институциональные условия делают предсказуемым экономическое будущее и уменьшают степень неопределенности в экономике. Подобного рода логика может стать источником ошибочного вывода о прямой корреляции между уровнем доверия в экономике и мерой рациональности мышления хозяйственных субъектов.

На самом деле, ценность доверия находится в обратной пропорции со степенью обеспеченности этого доверия. Напротив, низкой ценностью обладает та способность доверия, которая зиждется на рациональном основании. Общество, которое опосредствует каждую свою транзакцию большим ко-

личеством правовых актов, как раз и характеризуется кризисом доверия. В этом смысле доверие само по себе иррационально, в том числе и доверие, складывающееся во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств. Однако иррациональность доверия следует отличать от абсурдности и наивности в принятии деловых решений. Нет возможности доверять тем контрагентам, которые склонны спекулировать на доверительных отношениях, однако доверие как этическая и экономическая категория вырождается и в том случае, если в принятии деловых решений превалирует сугубо рациональный расчет.

Рациональный базис присутствует в скрытой и снятой форме в деловых отношениях. Субъект хозяйствования, решившийся придерживаться позиции доверия в отношении своего контрагента, обычно сохраняет способность проверки, но он решает не прибегать к проверке, что, кстати, позволяет ему экономить немалые средства. Аналогичным является и объяснение доверия по отношению к экономическому будущему: в благоприятных для формирования доверия условиях субъект хозяйствования не отказывается от рационалистической парадигмы, но как бы погружает ее вовнутрь, делая хозяйственный рационализм уделом своего подсознательного, формируя таким образом деловую интуицию. При этом острота рационалистической оптики притупляется и погружается в своего рода спячку, будучи в состоянии «проснуться» при неблагоприятных условиях. Тем самым значительно уменьшается возможность возникновения «аналитического паралича», содействующего быстрому возрастанию склонности к приобретению ликвидности.

Результатом подобного рода диалектики делового поведения оказывается формирование автоматизма в принятии решений или же привычки абстрагироваться от ряда несущественных нюансов деловой конъюнктуры.

Автоматизм (привычка) в принятии деловых решений в стихии больших чисел склонен утрачивать свою эффективность, превращаясь из доверия в слепоту и наивность. Так, банкиры во время фазы спекулятивного бума теряют осторожность в предоставлении ссуд, а их клиенты — в приобретении кредитов. В макроэкономическом плане создаются условия, препятствующие рациональному осмыслению тех грозных реалий, которые обычно предвещают наступление спада. Например, летом 2008 г., перед началом финансового кризиса, рост цен на производственные ресурсы приобрел экспоненциальный характер. В итоге ситуация спекулятивного бума стала выглядеть столь хрестоматийно, что едва ли нельзя было догадываться о скором наступлении следующей фазы деловой конъюнктуры, особенно если речь идет об инициаторах крупных макроэкономических перемен, обладающих солидным аналитическим потенциалом. Однако деятельное осознание скорого наступления спада деловой активности немыслимо без создания запасов ликвидности, что при прочих равных условиях сказывается негативно на рентабельности предприятия. В условиях делового бума интенсивность конкуренции между крупными корпорациями повышается, и всякое снижение нормы рентабельности чревато крупными потерями капитала. Вот почему даже полное знание скорого наступления спада деловой активности не может предотвратить данную инерцию.

Логичным оказывается вывод о необходимости создания независимого от интересов участников рынка аналитического центра, занимающегося анализом деловой конъюнктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственное регулирование социальной сферы / под ред. Н.Б. Антоновой. Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2011. 231 с.
2. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. 543 с.
3. Минченко А.А. Великая постсоветская депрессия: осознание, определение, преодоление. М.: Логос, 2002. 304 с.